

Presseinformation vom 22. Juni 2021

Melissa veröffentlicht Whitepaper zur Umsetzung des Stammdatenmanagements

Unternehmen erhalten Hilfestellung, um Basis für erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu legen

Köln. „Strategische Unternehmensführung durch Stammdatenmanagement“ – unter diesem Titel hat Melissa ein neues Whitepaper veröffentlicht. Darin zeigen die Experten für globale Datenqualitäts- und Adressmanagementlösungen auf 13 Seiten prägnant auf, warum korrekte Kundendaten das Fundament einer erfolgreichen Geschäftstätigkeit bilden. Entscheider erfahren, wie sie dieses mithilfe eines systematischen Master-Data-Management-Systems erreichen können.

„Oft bemerken Verantwortliche eine schlechte Datenqualität erst sehr spät – wenn sie bereits negative Folgen wie steigende Kosten oder Retourenquoten, höhere Absprungraten oder eine sinkende Conversion Rate verzeichnen“, sagt Çağdaş Gandar, Managing Director Europe bei Melissa, und ergänzt: „Deshalb wollen wir mit diesem Whitepaper das Bewusstsein für dieses Thema schärfen und eine fachkundige Anleitung geben, wie Unternehmen die Sicherstellung der Datenqualität als Bestandteil ihrer Datenstrategie fest integrieren können.“

Herausforderungen strategisch meistern

Das Whitepaper leitet her, warum schlechte Stammdaten zu Problemen führen und verdeutlicht anhand von Zahlen, wie teuer dies ist. Nach der 1-10-100-Faustregel kostet es durchschnittlich einen Euro, Kundenstammdaten bei der initialen Dateneingabe mithilfe professioneller Software-Unterstützung zu verifizieren. Dieser Betrag steigt auf zehn Euro pro Datensatz, wenn die Daten nur von Zeit zu Zeit bereinigt werden, um eine ursprünglich fehlerhafte Eingabe und Dubletten zu korrigieren. Wenn ein Unternehmen die Adressqualität komplett vernachlässigt, kostet es pro Datensatz etwa 100 Euro. Die Notwendigkeit eines professionellen Stammdatenmanagements wird somit nachvollziehbar.

Zudem erläutern die Experten von Melissa Herausforderungen beim Stammdatenmanagement und wie Unternehmen diesen begegnen können. Leser erfahren, wie sie ihren Mitarbeitern stets valide Adressen zur Verfügung stellen, mit einer hohen Stammdatenqualität die Customer Journey entlang aller Touchpoints verbessern und Stammdatenmanagement als strategisches Führungsinstrument erfolgreich umsetzen. Sie erhalten konkrete Tipps, um mit akkuraten Stammdaten von Kunden beziehungsweise Interessenten zielführende Marketingaktionen zu initiieren, Datenschutzvorgaben einzuhalten, bestellte Produkte schnell zu liefern, Kontakte zu pflegen und richtige Entscheidungen zu treffen. In der Folge lassen sich Wachstum und erfolgreiche Geschäftstätigkeit realisieren.

Eine Checkliste zur Auswahl einer Adressvalidierungssoftware sowie die Auflistung von Gründen für Mellissas Lösung zur internationalen Adressvalidierung ergänzen das Whitepaper. Dieses kann [auf der Website von Melissa](#) kostenlos heruntergeladen werden.

Über Melissa:

Melissa ist ein führender Anbieter von Datenqualitäts-, Identitätsprüfungs- und Adressmanagementlösungen. Melissa unterstützt Unternehmen bei der Kundengewinnung und -bindung, bei der Validierung und Korrektur von Kontaktdaten, bei der Optimierung des Marketing-ROIs sowie beim Risikomanagement. Seit 1985 ist Melissa für Unternehmen wie die Mercury Versicherung, Xerox, Disney, AAA und Nestlé ein zuverlässiger Partner bei der Verbesserung der Kundenkommunikation. Weitere Informationen: www.melissa.de

Ihre Redaktionskontakte:

Melissa Data GmbH
Laura Faßbender
Cäcilienstr. 42-44
50667 Köln
Tel.: +49 221 97 58 92 46
E-Mail: laura.fassbender@melissa.com
www.melissa.de

good news! GmbH
Bianka Boock
Kolberger Str. 36
23617 Stockelsdorf
Tel.: +49 451 88199-21
E-Mail: bianka@goodnews.de
www.goodnews.de